



**Sopian Abdul Hadi**

**Grup Facebook**

<https://www.facebook.com/groups/imsupernewbie.group/>

**BBM**

**5977A6CF**

**Line@**

**@aag6443d**

# The iGram

## TOOL OPTIMASI INSTAGRAM LOKAL TERBAIK



### RESEARCH

Research kita dapat melakukan riset pada instagram berdasarkan **@username** atau menggunakan **#hashtag**. Jika anda menggunakan riset menggunakan **@username** maka result anda bisa lihat langsung pada tools, jika anda menggunakan username dalam melakukan riset, anda dapat men**Download Foto** terbaru dari kompetitor anda, dan anda bisa menyimpan data tersebut untuk anda riset dikemudian harinya.



### SCRAPING

Untuk Scraping di bagi menjadi 3 fungsi yaitu For Comment kita bisa scraping berdasarkan **#hashtag**, For Follow kita bisa mendapatkan berdasarkan **#hashtag** dan mengambil **@followers** dari kompetitor anda.



### FOLLOW & UNFOLLOW

Dari Username yang kita telah scraping, kita dapat follow semuanya dan tidak ketinggalan kita dapat unfollow tanpa mengklik 1 persatu melalui handphone



### COMMENT

Dari link images yang sudah kita scraping kita dapat melakukan comment pada gambar tersebut, hati-hati untuk hal ini biasanya pengguna Instagram menyebutnya SPAM



### MASS UPLOAD IMAGES WITH DESCRIPTION

Fitur ini paling di andalkan di THE IGRAM, karena kenapa? kita dapat mengupload banyak gambar (jpg) ke akun instagram anda, dengan deskripsi yang berbeda-beda.

KLIK LINK DIBAWAH INI

<http://bit.ly/1LU0AIA>

Masukkan kode kupon **"INSTAGRAM"** untuk mendapatkan **DISKON**

# LARIS JUALAN DI FACEBOOK



# Jual Pada Orang Yang Tepat

Salah satu kunci larisnya jualan kita dimanapun kita berjualan (online maupun offline) adalah menjual pada orang yang tepat. Jangan asal-asalan dalam menjual.

Sebagai contoh:

Saya menjual produk kecantikan (pemutih dan pelangsing),

Silahkan Anda pilih, langkah manakah dibawah ini yang menurut Anda lebih tepat dilakukan?

1. Menawarkan produk (pemutih dan pelangsing) ke semua orang yang ditemui (ibu-ibu, bapak-bapak, anak-anak, abg, anak sekolahan, tukang ojeg, kakek-kakek, nenek-nenek, pokoknya siapa aja yang ditemui )
2. Fokus menawarkan produk ke ibu-ibu muda, dengan cara mendatangi tempat-tempat dimana ibu-ibu muda banyak berkumpul, misalnya sekolah (ibu-ibu yang tengah menunggu anaknya sekolah), arisan, pkk, dan tempat-tempat lainnya.

Langkah ke satu potensi penjualan akan ada tapi kita akan banyak menghabiskan waktu percuma saat kita menawarkan produk kecantikan (pemutih dan pelangsing) pada orang-orang yang tidak membutuhkannya (anak-anak, bapak-bapak, kakek-kakek, anak sekolahan, tukang ojeg, dan lainnya)

Bandingkan dengan langkah kedua, pada langkah ke dua ini potensi produk kita terjual sangat tinggi. Karena kita menawarkannya pada orang-orang yang memang produk tersebut (pemutih dan pelangsing) diperuntukan untuk mereka.

Dengan begitu waktu kita pun akan lebih efektif dan angka penjualan pun bisa lebih meningkat lagi jika dibandingkan jika kita melakukan langkah yang kesatu.

Sama halnya dengan berjualan didunia online, khususnya di facebook.

1. Kita meng-add atau mengkonfirmasi semua teman tanpa difilter. Kita add ibu-ibu muda, bapak-bapak, anak-anak alay, dan akun-akun gak jelas lainnya. Kita pun bergabung dengan grup-grup yang tidak berkaitan dengan target produk kita (grup otomotif, grup bola, grup alay, dan grup-grup semacamnya).
2. Kita meng-add atau mengkonfirmasi akun-akun facebook wanita berusia diatas 20 tahun (ibu-ibu muda), kita juga hanya bergabung digrup-grup yang berisi ibu-ibu (misalnya grup fashion, grup kecantikan, grup resep masakan, grup perawatan bayi, dan grup-grup sejenisnya).

Nah dari dua langkah diatas, kita pasti bisa menilai langkah mana yang lebih efektif kita lakukan agar potensi jualan kita (pemutih dan pelangsing) laku lebih banyak.

Ya, langkah ke dua lebih efektif. Dan dengan melakukan langkah kedua hasilnya bisa lebih baik dan lebih banyak penjualan dibandingkan dengan kita melakukan langkah ke satu.

Jadi point penting yang harus diingat dan dipraktekkan adalah,

## **JUAL PADA ORANG YANG TEPAT**

Untuk itu, sebelum kita action jualan maka kita harus melakukan terlebih dahulu langkah-langkah berikut ini:

1. Ketahui terlebih dahulu siapa target pasar (target jualan) kita,
2. Temukan dimana mereka berada (grup facebook, fanpage, akun pesaing),
3. Add mereka /jadikan mereka teman facebook kita,
4. Bangun komunikasi/keakraban dengan mereka,
5. Action Jualan



# Tool Penggali Harta Karun Facebook

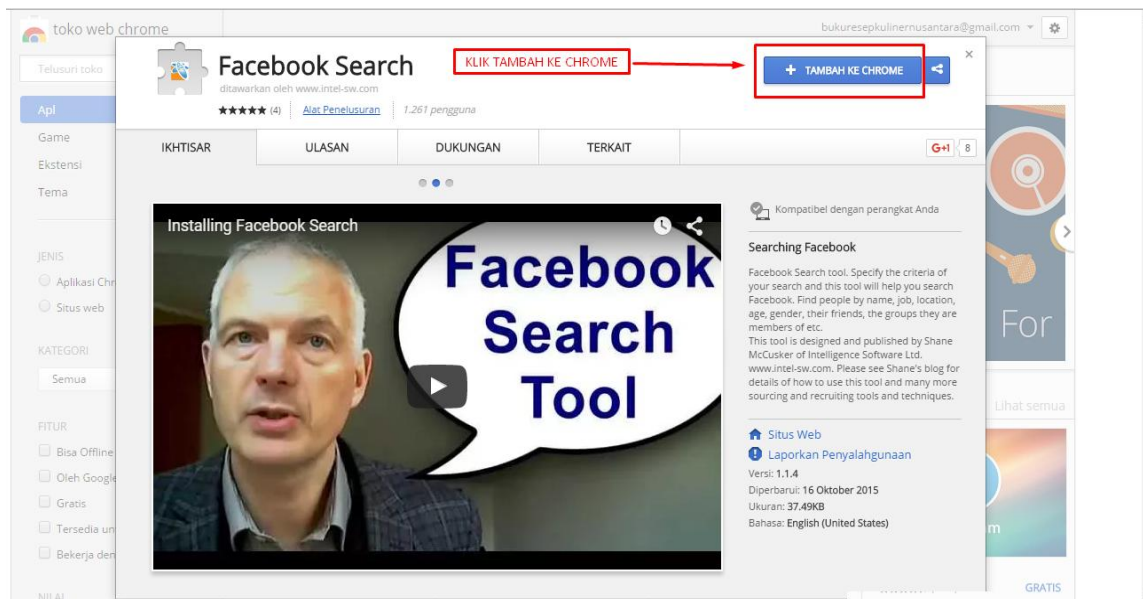
Sebagian besar saya yakin sudah tahu bagaimana caranya mencari target pasar di facebook,  
Tapi saya juga yakin masih ada beberapa teman facebook saya yang masih belum tahu bagaimana caranya mencari target pasar untuk produk yang dijualnya di facebook.

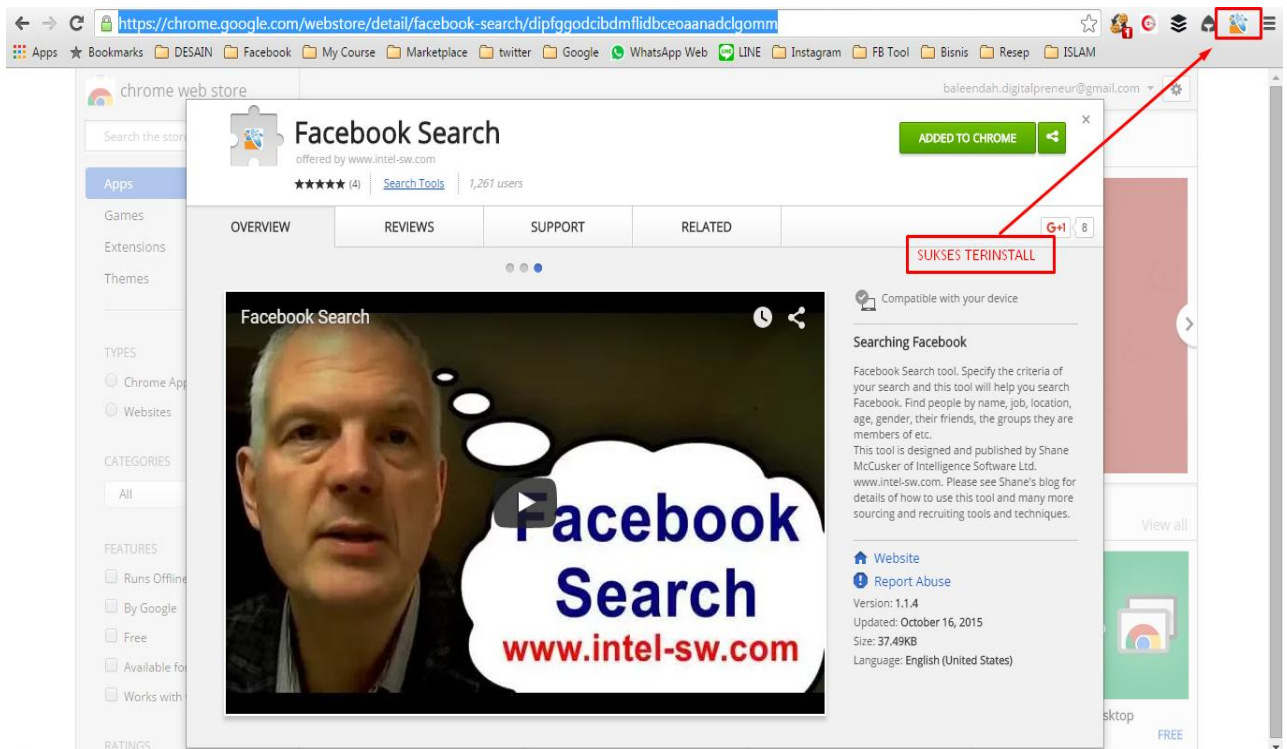
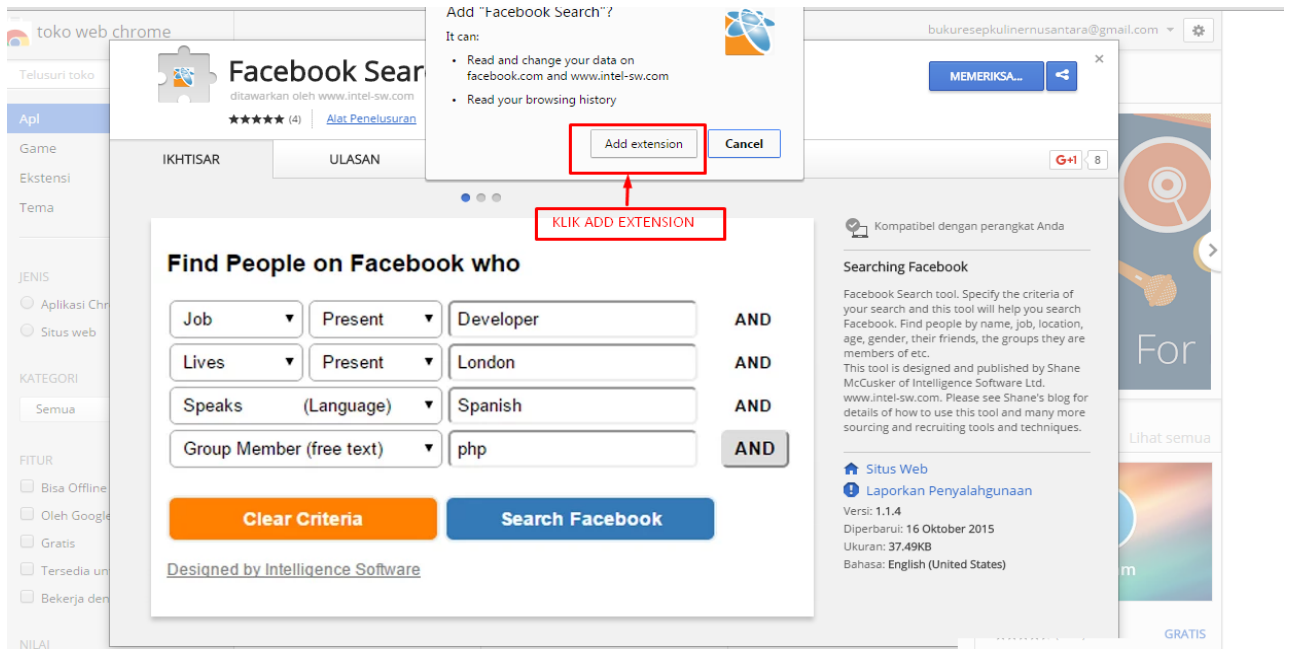
Nah, kali ini saya akan berbagi tool pencari target pasar difacebook **GRATIS**.

Silahkan install toolnya via link dibawah ini:

<https://chrome.google.com/webstore/detail/facebook-search/dipfggodcibdmflidbceoanadclgomm>

Selanjutnya silahkan ikuti panduannya melalui gambar-gambar dibawah ini:





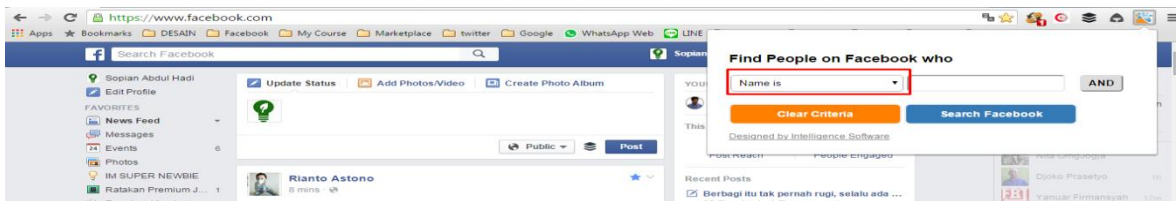


Sekarang kita mulai praktekkan bagaimana cara mencari target pasar dengan menggunakan tool ini.

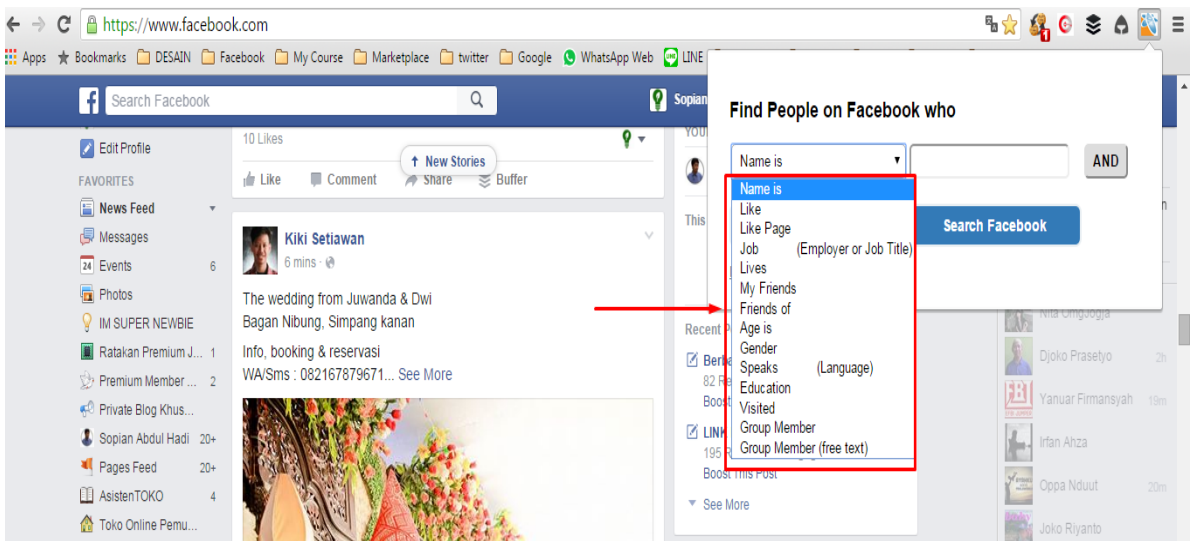
Setting dulu bahasa yang digunakannya, kalau yang masih bahasa Indonesia silahkan ganti menjadi,

## ENGLISH US

Jika bahasa facebooknya sudah english us, silahkan klik logo toolnya, maka akan muncul pop up seperti gambar dibawah ini,

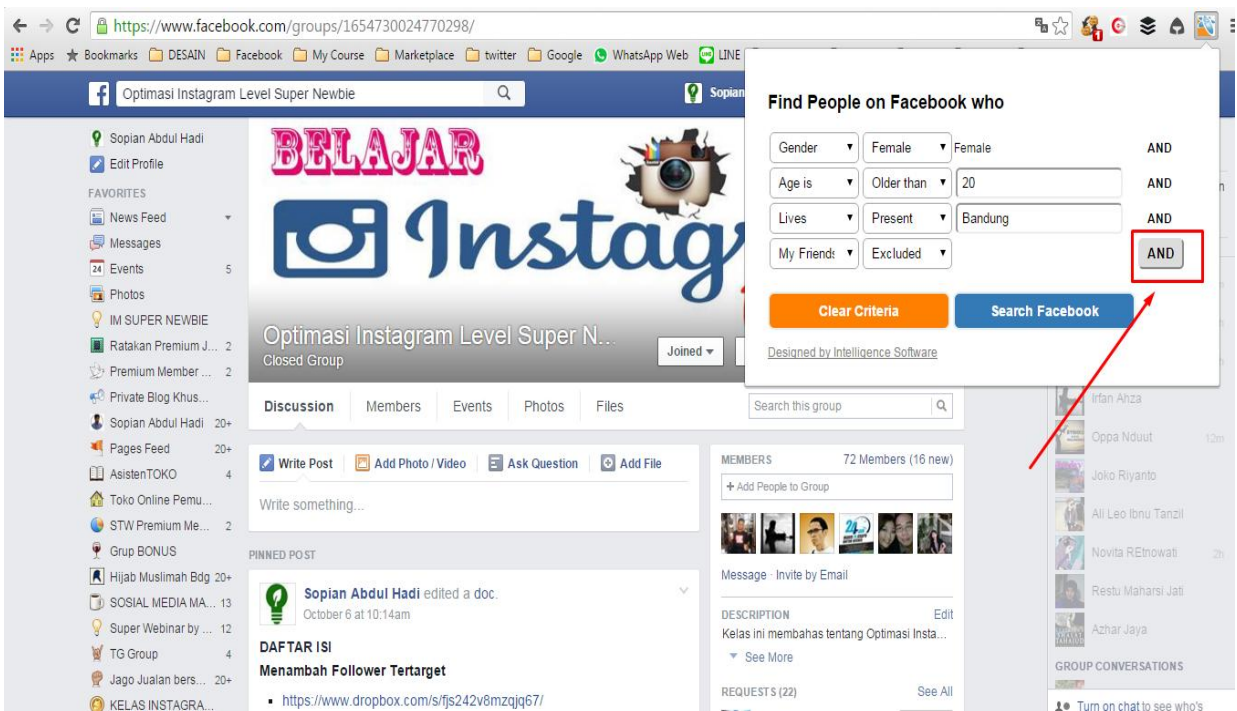


Kita bisa pilih kriteria-kriteria yang identik dengan target pasar kita



Sebagai contoh,  
Saya akan mencari target pasar saya dengan kriteria berikut ini:

- Wanita
- Usia diatas 20 tahun
- Tinggal di Bandung
- Belum berteman



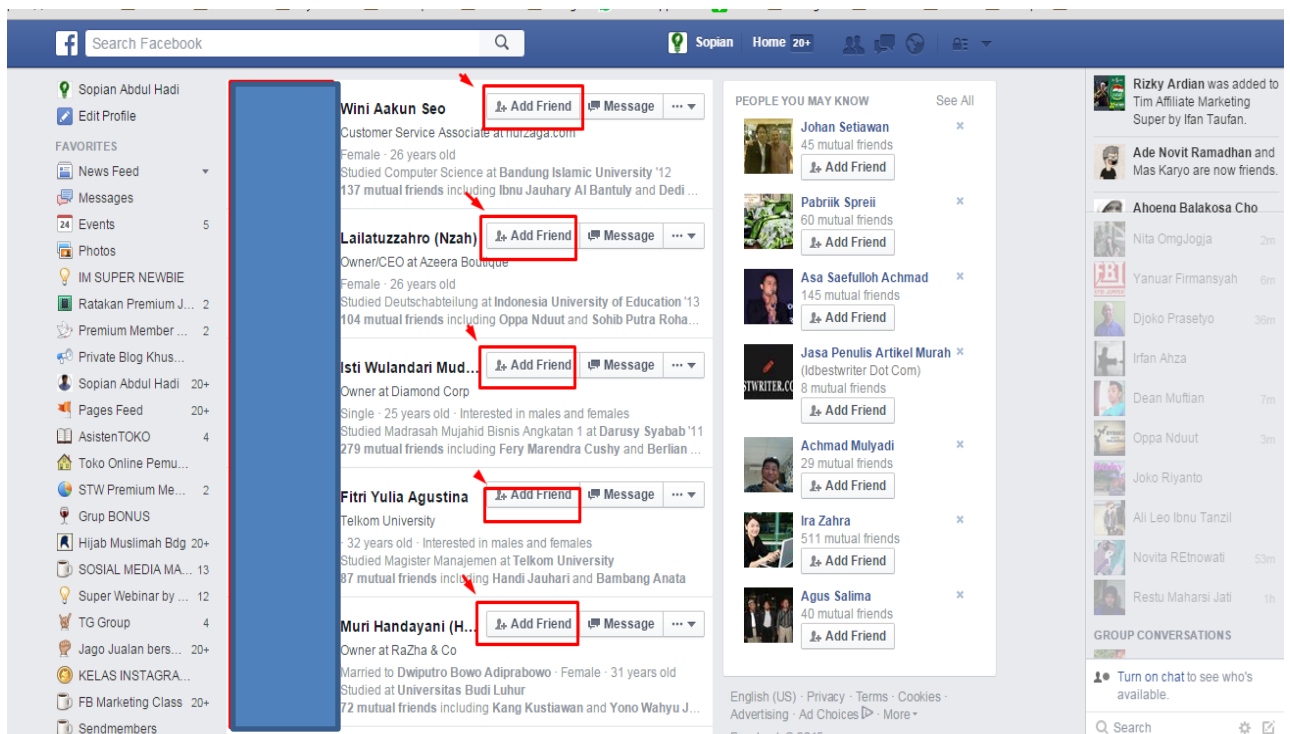
Tombol **AND** fungsinya untuk menambah kriteria-kriteria yang kita inginkan.

Perhatikan kriteria-kriteria yang saya masukkan dikolom yang telah disediakan.

Itu adalah contoh target pasar yang akan saya cari.



Jika semua kriteria sudah dimasukkan silahkan klik search facebook.



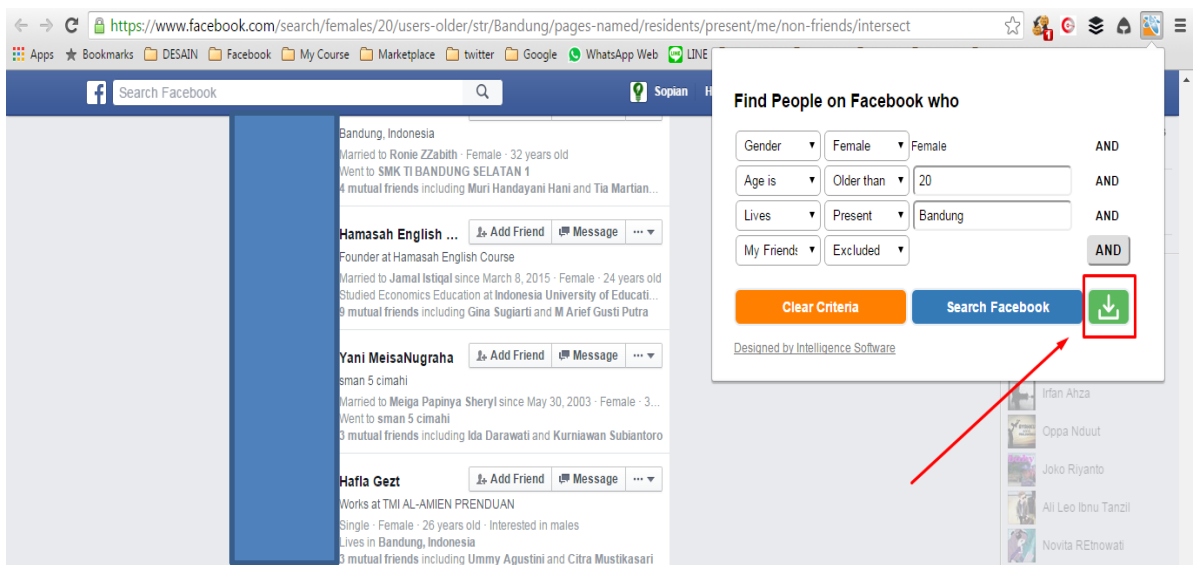
Hasilnya inilah akun-akun target pasar yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya

Khusus untuk para pemula silahkan add satu persatu akun-akun tersebut. Gak usah cari-cari cara cepatnya dulu, yang penting action aja dulu. Nanti sambil berjalan pasti bakalan nemu juga cara untuk add friends secara massal.

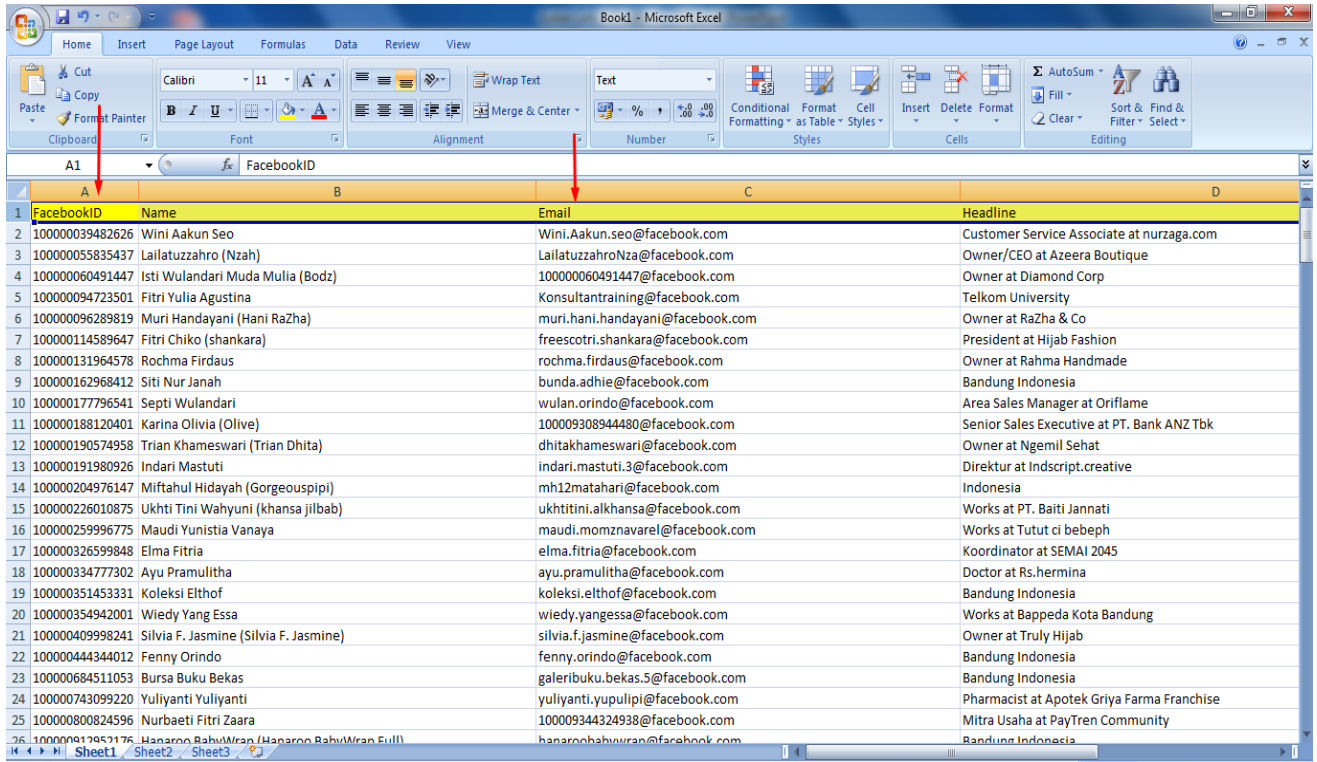
Selanjutnya scroll terus sampai mentok (end result)



Sekarang klik kembali logo toolnya, maka akan muncul ikon download.  
Silahkan klik.

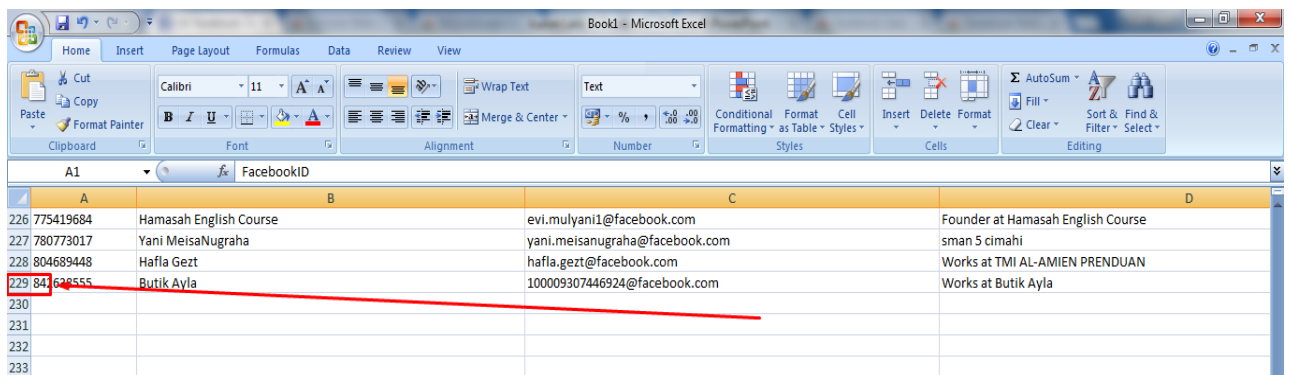


# Inilah hasil yang kita dapat . ID Facebook dan Email Facebook



FacebookID	Name	Email	Headline
100000039482626	Wini Aakun Seo	Wini.Aakun.seo@facebook.com	Customer Service Associate at nurzaga.com
100000055835437	Lailatuzzahro (Nzah)	LailatuzzahroNza@facebook.com	Owner/CEO at Azeera Boutique
100000060491447	Isti Wulandari Muda Mulia (Bodz)	100000060491447@facebook.com	Owner at Diamond Corp
100000094723501	Fitri Yulia Agustina	Konsultantraining@facebook.com	Telkom University
100000096289819	Muri Handayani (Hani RaZha)	muri.hani.handayani@facebook.com	Owner at RaZha & Co
100000114589647	Fitri Chiko (shankara)	freescotri.shankara@facebook.com	President at Hijab Fashion
100000131964578	Rochma Firdaus	rochma.firdaus@facebook.com	Owner at Rahma Handmade
100000162968412	Siti Nur Janah	bunda.adhlie@facebook.com	Bandung Indonesia
100000177796541	Septi Wulandari	wulan.orindo@facebook.com	Area Sales Manager at Oriflame
100000188120401	Karina Olivia (Olive)	100009308944480@facebook.com	Senior Sales Executive at PT. Bank ANZ Tbk
100000190574958	Trian Khamaswari (Trian Dhita)	dhitakhamaswari@facebook.com	Owner at Ngemil Sehat
100000191980926	Indari Mastuti	indari.mastuti.3@facebook.com	Direktur at Indscript.creative
100000204976147	Miftahul Hidayah (Gorgeouspipi)	mh12matahari@facebook.com	Indonesia
100000226010875	Ukhti Tini Wahyuni (khansa jilbab)	ukhtitini.alkhansa@facebook.com	Works at PT. Baiti Jannati
10000025996775	Maudi Yunistia Vanaya	maudi.momznare@facebook.com	Works at Tutut ci bebeph
100000326599848	Elma Fitria	elma.fitria@facebook.com	Koordinator at SEMAI 2045
100000334777302	Ayu Pramulitha	ayu.pramulitha@facebook.com	Doctor at Rs.hermina
100000351453331	Koleksi Elthof	koleksi.elthof@facebook.com	Bandung Indonesia
100000354942001	Wiedy Yang Essa	wiedy.yangessa@facebook.com	Works at Bappeda Kota Bandung
100000409998241	Silvia F. Jasmine (Silvia F. Jasmine)	silvia.f.jasmine@facebook.com	Owner at Truly Hijab
100000444344012	Fenny Orindo	fenny.orindo@facebook.com	Bandung Indonesia
100000684511053	Bursa Buku Bekas	galeribuku.bekas.5@facebook.com	Bandung Indonesia
100000743099220	Yuliyanti Yuliyanti	yuliyanti.yupulipi@facebook.com	Pharmacist at Apotek Griya Farma Franchise
100000800824596	Nurbaeti Fitri Zaara	100009344324938@facebook.com	Mitra Usaha at PayTren Community
100000912952176	Hanaroh BahuWran (Hanaroh BahuWran Full)	hanarohbahuwran@facebook.com	Bandung Indonesia

Dari hasil download dengan kriteria tadi, saya mendapat 229 data.



FacebookID	Name	Email	Headline
226 775419684	Hamasah English Course	evi.mulyani1@facebook.com	Founder at Hamasah English Course
227 780773017	Yani MeisaNugraha	yani.meisanugraha@facebook.com	sman 5 cimahi
228 804689448	Hafila Gezt	hafila.gezt@facebook.com	Works at TMI AL-AMIEN PRENDUAN
229 841628555	Butik Ayla	100009307446924@facebook.com	Works at Butik Ayla
230			
231			
232			
233			

Untuk para Pemula, sebaiknya jangan bingung dan bertanya-tanya tentang fungsi data-data tersebut. Fokus saja add friend target-targetnya. Suatu saat nanti juga bakalan paham fungsi dan kegunaan data-data tersebut.

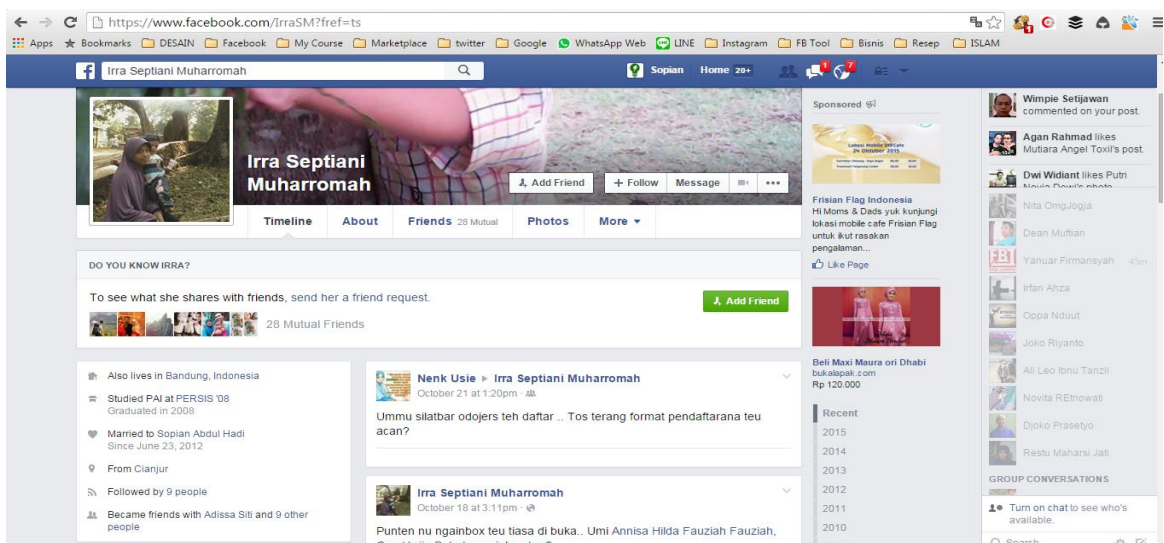
Bagi yang sudah paham kegunaan data-data tersebut, silahkan dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya.

### ***“Mencuri” Target Pasar Dari Pesaing***

Langkah ini bisa kita lakukan juga jika kita memiliki pesaing yang terlihat jualannya laris di akun facebooknya.

Nah kita akan “mencuri” target pasar yang dimiliki pesaing kita tersebut.

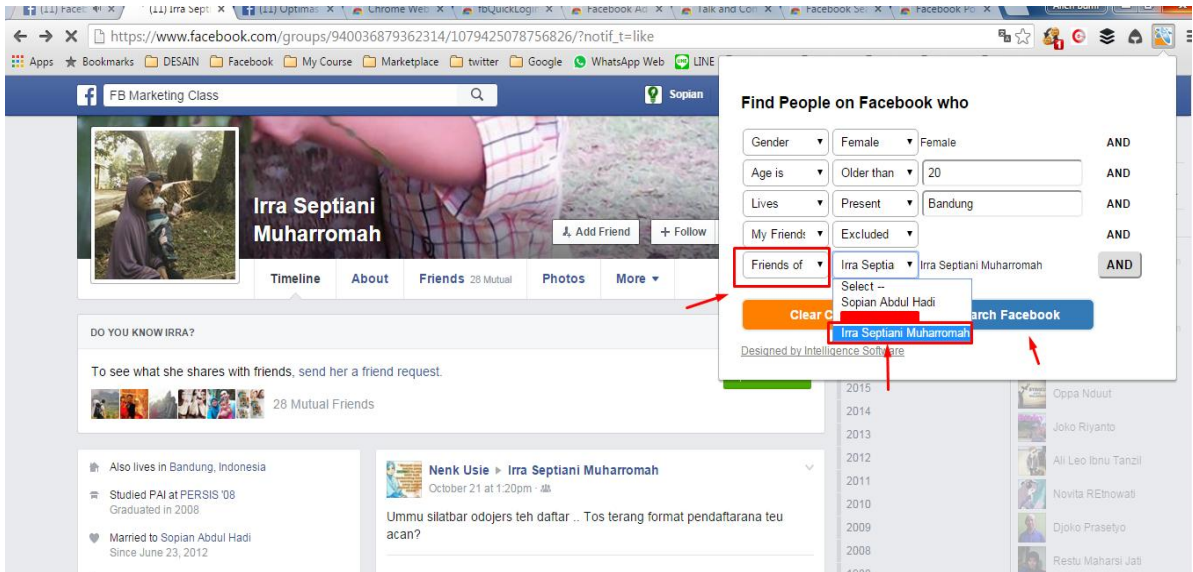
Caranya, buka timeline akun pesaing kita. Disini sebagai contoh saya buka akun istri saya (hanya contoh, istri saya bukan pesaing saya 😊 )



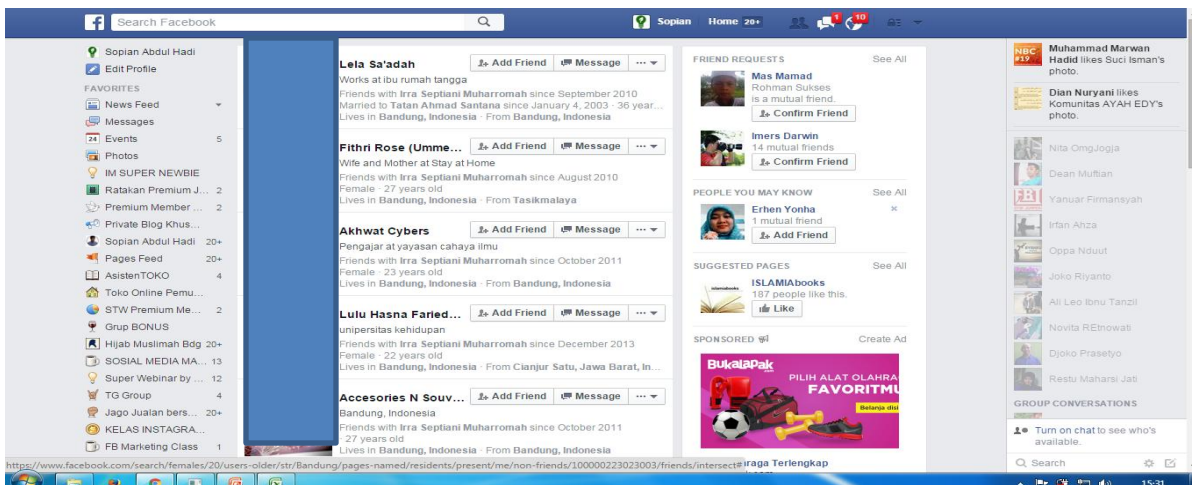


Oh iyya sekedar info aja, akun facebook saya tidak berteman dengan akun istri saya (jangan tanya kenapa),,  
:D

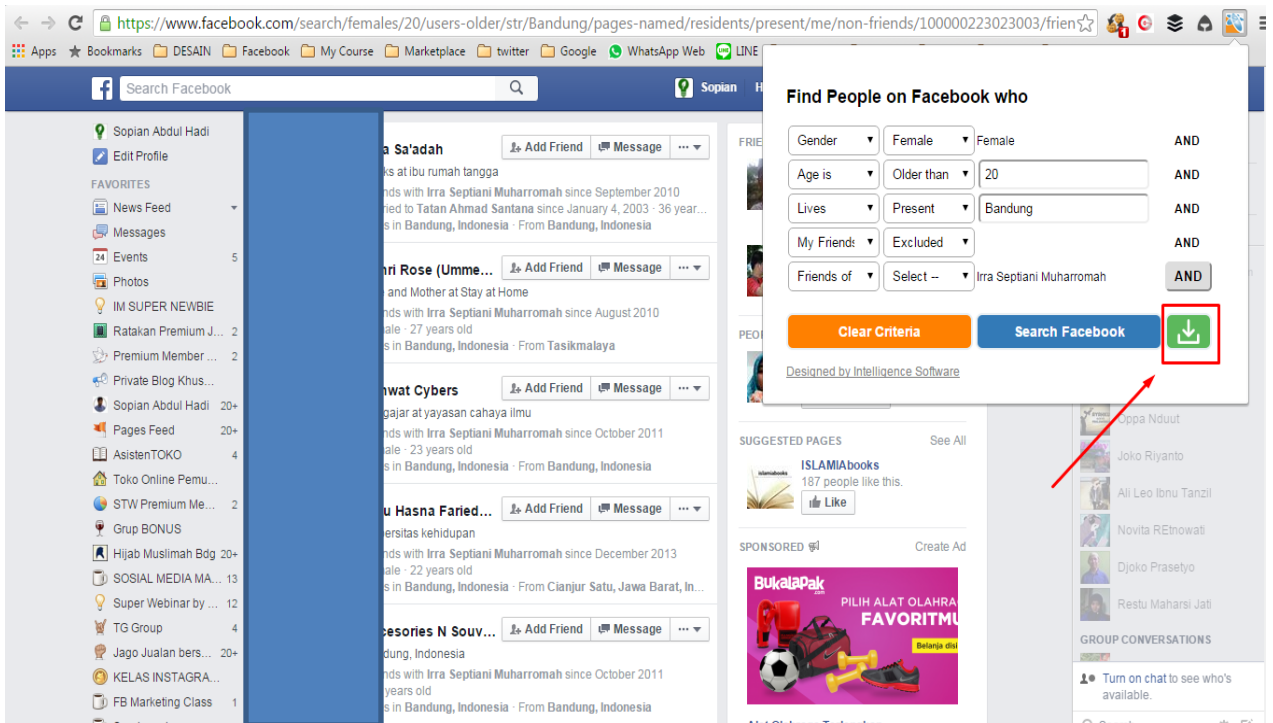
Lanjut, Klik kembali ikon toolnya.



Pilih friends of → pilih akun pesaing → klik search facebook



Hasilnya seperti gambar diatas



Silahkan download data-datanya

Selain di akun profile, kita juga bisa mencari target pasar dari fanpage pesaing.

Langkahnya sama, buka dulu timeline fanpagenya, kemudian setting kriteria-kriterianya.

Sebagai contoh, saya akan mencari,

- Wanita
- Usia diatas 20 tahun
- Tinggal di Bandung
- Liker dari fanpage Sopian Abdul Hadi

Lengkapnya lihat gambar dibawah ini:



Dan dibawah ini hasilnya,



Selain akun profile dan fanpage, kita bisa juga mencari target pasar kita dari member grup.  
Sekali lagi langkahnya hampir sama, buka dulu grupnya kemudian setting kriteria-kriterianya.

Setting kriteria → pilih grup member → pilih nama grup → search

The screenshot shows the Facebook interface with the 'IM super NEWBIE' group page open. A search overlay titled 'Find People on Facebook who' is displayed. The search criteria are set to: Gender: Female, Age: Old, Lives: Bandung. The 'Group Member' option is selected. The search results list includes 'IM super NEWBIE'. Red boxes highlight the 'Group Member' selection, the search criteria, and the search results list.

Ini hasilnya,

The screenshot shows the Facebook search results for 'IM super NEWBIE' group members. The results list shows profiles of Gina Sugianti, Sri Kaia, Atle Haryatie, Adriyani (Galeri adriya...), and NP Eliandra Everyt... with their respective details and friend counts.

Name	Age	Location	Mutual Friends
Gina Sugianti	26 years old	Bandung, Indonesia	315 mutual friends
Sri Kaia	32 years old	Bandung, Indonesia	38 mutual friends
Atle Haryatie	Female	Bandung, Indonesia	From Bandung, Indonesia
Adriyani (Galeri adriya...)	40 years old	Palembang	13 mutual friends
NP Eliandra Everyt...	31 years old	Bandung, Indonesia	3 mutual friends

Nah, jadi kita bisa mendapatkan target market dari berbagai sumber, mulai dari akun profile pesaing, fanpage pesaing dan grup pesaing.

Silahkan kumpulkan terlebih dahulu list akun profile, list fanpage dan list grup yang akan diambil “target pasarnya”.

Jika sudah terkumpul baru mulai beraksi mencari target pasar yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang kita cari dari akun profile pesaing, fanpage pesaing dan dari grup pesaing kita.

Kumpulkan sebanyak-banyaknya untuk mendapatkan peluang LARIS JUALAN DI FACEBOOK yang sebesar-besarnya.

## **Mencari Target Pasar Dari Postingan**

Selain kita mencari target pasar dengan menggunakan tool graph search facebook diatas, kita juga bisa mencari target pasar dari postingan dengan kata kunci.

Silahkan klik link dibawah ini terlebih dahulu,

<http://autopanel.ga/graph/>



**Custom Facebook Tools**

## Grab Group Facebook

### Pencarian Group

SCROLL KEBAWAH

Nama Groups

Mode Privasi : ☒ all ☐ Open ☐ Close ☐ Secret

Updated October 22, 2015

Email Address	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Account by Email)
Cell Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Account by Cell Phone)
FB User Name	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays User Number)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Places Visited)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Recent Places Visited)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Places Checked-In)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Places Liked)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Pages Liked)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Photos By User)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Photos Liked)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Photos Of -Tagged)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Photo Comments)
Facebook User Number	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>	(Displays Photo Likes)

People named...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who work at...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who worked at...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who like...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who live in...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who lived in...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
School attended...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who visited...	<input type="text"/>	<input type="button" value="GO"/>
People who live in...	and like...	<input type="button" value="GO"/>
People who live in...	birth year...	<input type="button" value="GO"/>
People who live in...	and work at...	<input type="button" value="GO"/>
People who live in...	and worked at...	<input type="button" value="GO"/>
People named...	who live in...	<input type="button" value="GO"/>

Silahkan Scrool ke bawah

User Name	User Name	<input type="button" value="GO"/>	(Common Friends)
User Name	User Name	<input type="button" value="GO"/>	(Length of Friends)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Places)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Check-Ins)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Likes)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Photo Likes)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Photo Comments)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Photo Tags)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Events)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Post Comments)
User Number	User Number	<input type="button" value="GO"/>	(Common Groups)

1

Keywords  User Number   (Posts by User)

Facebook User Name   (Displays Pipl Info)

### Gender Search:

☐ Males ☐ Females

who live in...  and like...

☐ Males ☐ Females

who live in...  with birth year...

☐ Males ☐ Females

who live in...  and work at...

☐ Males ☐ Females

who live in...  and worked at...

### Page Search:

2

Posts about...

People that checked in to (Page ID Number)...

People that like (Page ID Number)...

People that visited (Page ID Number)...

Employees of (Page ID Number)...

1. Mencari postingan dengan kata kunci dari id akun facebook profile yang kita tentukan,
2. Mencari postingan dengan kata kunci dari fanpage dan akun facebook profile secara umum.



Saya akan “mengintai” postingan pesaing saya (akun istri) dengan kata kunci hijab.

	FacebookID	Name	Email	Headline	Snippet
237	100000223023003	Irra Septiani Muharromah	IrraSM@facebook.com	Bandung Indonesia	Studied PAI at PERSIS '08 '08Lives in Bandung Indonesia28 mutual friends including Dwi Andika and Dian Syawal
238					
239					
240					
241					
242					
243					

User Name	User Name	GO	(Common Friends)
User Name	User Name	GO	(Length of Friends)
User Number	User Number	GO	(Common Places)
User Number	User Number	GO	(Common Check-Ins)
User Number	User Number	GO	(Common Likes)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Likes)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Comments)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Tags)
User Number	User Number	GO	(Common Events)
User Number	User Number	GO	(Common Post Comments)
User Number	User Number	GO	(Common Groups)

Hijab	100000223023003	GO	Posts by User
Facebook User Name	GO	(Displays Ppl Info)	

1

2

3

### Gender Search:

<input type="radio"/> Males <input type="radio"/> Females	<input type="text"/> who live in...	<input type="text"/> and like...	GO
<input type="radio"/> Males <input type="radio"/> Females	<input type="text"/> who live in...	<input type="text"/> with birth year...	GO
<input type="radio"/> Males <input type="radio"/> Females	<input type="text"/> who live in...	<input type="text"/> and work at...	GO
<input type="radio"/> Males <input type="radio"/> Females	<input type="text"/> who live in...	<input type="text"/> and worked at...	GO

### Page Search:

Posts about...	GO
People that checked in to (Page ID Number)...	GO
People that like (Page ID Number)...	GO
People that visited (Page ID Number)...	GO
Employees of (Page ID Number)...	GO

1. Kata Kunci
2. Id Facebook
3. Klik Go



Hasilnya akan muncul postingan-postingan sang pesaing yang ada kata hijab dipostingannya.

Powerfullnya jika postingan tersebut adalah postingan jualan, dan yang berkomentar dipostingannya tersebut adalah komentar-komentar dari konsumen di pesaing.

Nah actionnya adalah add semua konsumen si pesaing tersebut ***("mencuri" target pasar pesaing).***

Karena istri saya hanya seorang guru dan tidak fokus jualan online jadi status-statusnya tidak ada status jualan. Jadi saya hanya bisa kasih gambarannya aja.

Kenapa atuh gak pake contoh yang lain aja biar lebih jelas.? Saya takut kena pasal dan takut ditagih royalti kalau pake contoh akun orang lain tanpa izin :D

Jadi harap maklum, 😊

User Name	User Name	GO	(Common Friends)
User Name	User Name	GO	(Length of Friends)
User Number	User Number	GO	(Common Places)
User Number	User Number	GO	(Common Check-Ins)
User Number	User Number	GO	(Common Likes)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Likes)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Comments)
User Number	User Number	GO	(Common Photo Tags)
User Number	User Number	GO	(Common Events)
User Number	User Number	GO	(Common Post Comments)
User Number	User Number	GO	(Common Groups)
Hijab	10000223023003	GO	(Posts by User)
Facebook User Name	GO		(Displays Pipl Info)

**Gender Search:**

☐ Males ☐ Females  
 who live in.... and like.... GO

☐ Males ☐ Females  
 who live in.... with birth year.... GO

☐ Males ☐ Females  
 who live in.... and work at.... GO

☐ Males ☐ Females  
 who live in.... and worked at.... GO

**Page Search:**

hijab GO

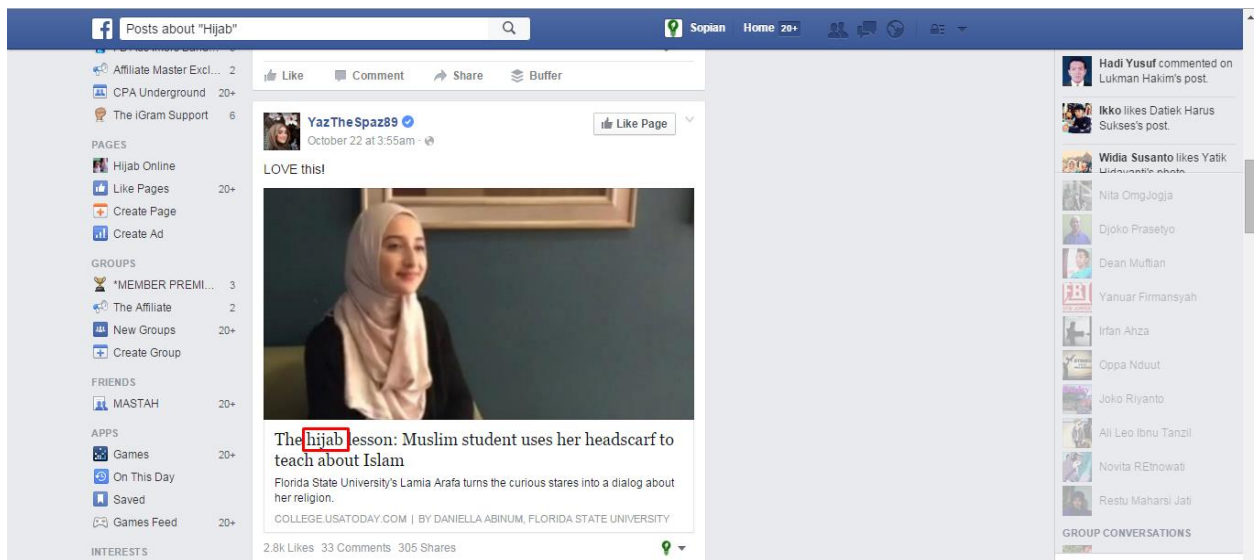
People that checked in to (Page ID Number).... GO

People that like (Page ID Number).... GO

People that visited (Page ID Number).... GO

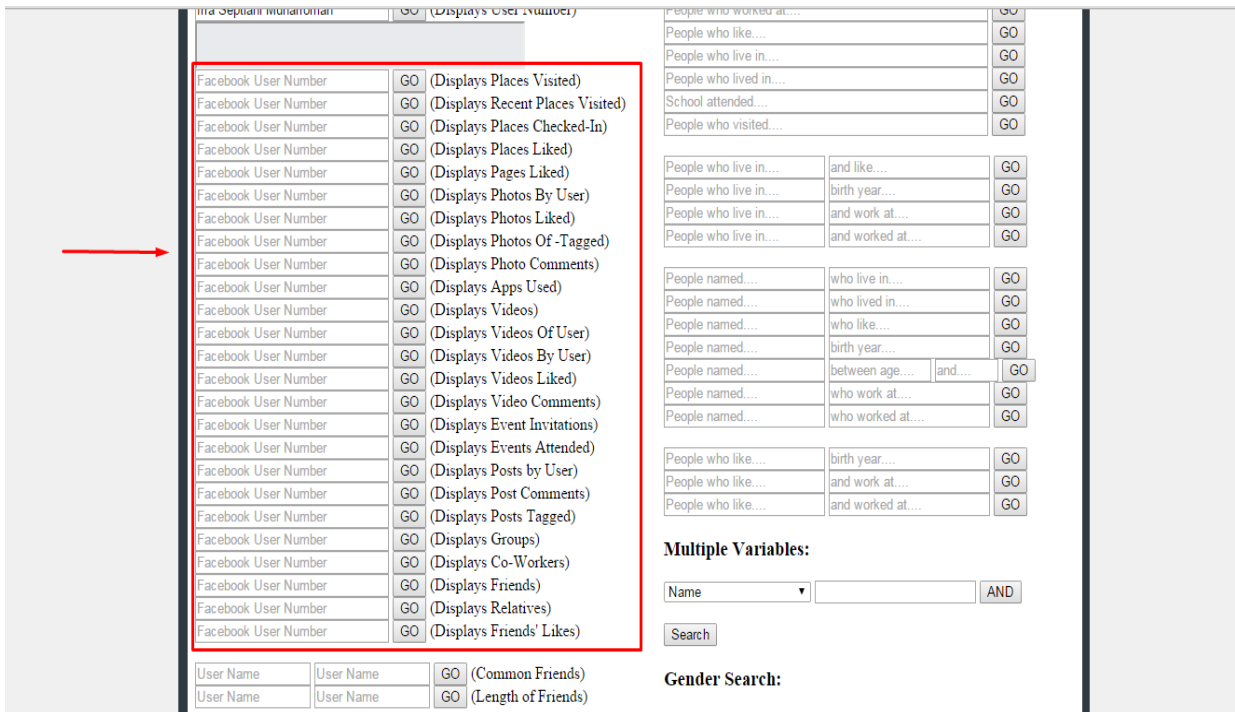
Employees of (Page ID Number).... GO

Untuk yang kedua ini, sama saja. Masukkan kata kunci kemudian klik go.  
 Maka hasilnya akan seperti ini,



Yang kedua ini sifatnya umum, jadi hasil yang muncul tidak hanya dari Fanpage tapi juga dari akun profile.

Selain untuk alat marketing, tool ini juga bisa kita gunakan untuk kepo in akun-akun yang kita mau kepo in.



The screenshot shows a web application interface for social media analysis. A red arrow points to the 'Facebook User Number' input field in the left column. The interface is divided into two main sections: a list of actions on the left and a list of filters on the right. The left section contains a list of actions, each with a 'GO' button and a description. The right section contains a list of filters, each with a 'GO' button and a description. Below the filters, there is a 'Multiple Variables' section with a 'Name' dropdown, a search bar, and an 'AND' button. At the bottom, there is a 'Gender Search' section.

Action	GO	Description
Facebook User Number	GO	(Displays Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Recent Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Checked-In)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Pages Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Of -Tagged)
Facebook User Number	GO	(Displays Photo Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Apps Used)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Of User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Video Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Event Invitations)
Facebook User Number	GO	(Displays Events Attended)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts by User)
Facebook User Number	GO	(Displays Post Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts Tagged)
Facebook User Number	GO	(Displays Groups)
Facebook User Number	GO	(Displays Co-Workers)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends)
Facebook User Number	GO	(Displays Relatives)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends' Likes)

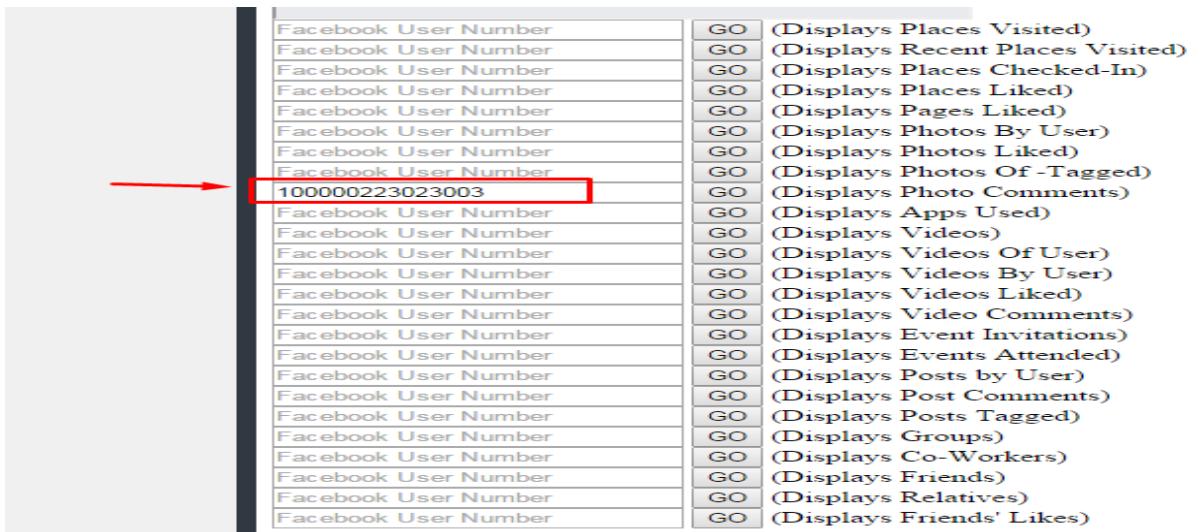
Filter	GO	Description
People who worked at....	GO	
People who like....	GO	
People who live in....	GO	
People who lived in....	GO	
School attended....	GO	
People who visited....	GO	
People who live in....	GO	and like....
People who live in....	GO	birth year....
People who live in....	GO	and work at....
People who live in....	GO	and worked at....
People named....	GO	who live in....
People named....	GO	who lived in....
People named....	GO	who like....
People named....	GO	birth year....
People named....	GO	between age.... and....
People named....	GO	who work at....
People named....	GO	who worked at....
People who like....	GO	birth year....
People who like....	GO	and work at....
People who like....	GO	and worked at....

**Multiple Variables:**

Name  AND

**Gender Search:**

Sebagai contoh saya ingin tahu istri saya komentar foto apa saja di akun facebooknya.  
Langkahnya, masukkan saja id facebooknya kekolom Displays Photo Comment.



The screenshot shows the same web application interface as before, but with a red arrow pointing to the 'Facebook User Number' input field, which now contains the ID '100000223023003'. The rest of the interface is the same.

Action	GO	Description
Facebook User Number	GO	(Displays Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Recent Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Checked-In)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Pages Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Of -Tagged)
Facebook User Number	GO	(Displays Photo Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Apps Used)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Of User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Video Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Event Invitations)
Facebook User Number	GO	(Displays Events Attended)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts by User)
Facebook User Number	GO	(Displays Post Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts Tagged)
Facebook User Number	GO	(Displays Groups)
Facebook User Number	GO	(Displays Co-Workers)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends)
Facebook User Number	GO	(Displays Relatives)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends' Likes)





Hasilnya inilah foto-foto yang dikomentari istri saya. Kita coba cek salah satu fotonya untuk membuktikannya.



Hasilnya memang benar istri saya mengomentari foto tersebut 😊

Tidak hanya untuk kepo in juga sih sebenarnya, dengan fitur ini kita bisa gunakan untuk mengenal lebih dalam tentang kesukaan, kepribadian dari target pasar kita.

Jadi kita bisa memberikan service yang pas dengan keinginannya sehingga sang target pasar bisa menjadi konsumen loyal kita.

Untuk fitur-fitur lainnya silahkan dicoba aja sendiri-sendiri yah 😊

Search Criteria	GO	Description
Email Address	GO	(Account by Email)
Cell Number	GO	(Account by Cell Phone)
Irra Septiani Muharromah	GO	(Displays User Number)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Recent Places Visited)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Checked-In)
Facebook User Number	GO	(Displays Places Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Pages Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Photos Of - Tagged)
100000223023003	GO	(Displays Photo Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Apps Used)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Of User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos By User)
Facebook User Number	GO	(Displays Videos Liked)
Facebook User Number	GO	(Displays Video Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Event Invitations)
Facebook User Number	GO	(Displays Events Attended)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts by User)
Facebook User Number	GO	(Displays Post Comments)
Facebook User Number	GO	(Displays Posts Tagged)
Facebook User Number	GO	(Displays Groups)
Facebook User Number	GO	(Displays Co-Workers)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends)
Facebook User Number	GO	(Displays Relatives)
Facebook User Number	GO	(Displays Friends' Likes)

People named... GO

People who work at... GO

People who worked at... GO

People who like... GO

People who live in... GO

People who lived in... GO

School attended... GO

People who visited... GO

People who live in... and like... GO

People who live in... birth year... GO

People who live in... and work at... GO

People who live in... and worked at... GO

People named... who live in... GO

People named... who lived in... GO

People named... who like... GO

People named... birth year... GO

People named... between age... and... GO

People named... who work at... GO

People named... who worked at... GO

People who like... birth year... GO

People who like... and work at... GO

People who like... and worked at... GO

**Multiple Variables:**

Name [ ] AND [ ]

Search

Jangan hanya merasa cukup dengan apa yang telah saya share kan, silahkan mengexplore lebih dalam lagi kedua tool yang telah saya bagikan diatas.

Saya yakin masih banyak yang bisa didapatkan dari kedua tool diatas, dan saya pun yakin rekan-rekan bisa menemukan formula yang lebih baik dari yang telah saya sampaikan 😊



# Kesimpulan

Khusus pemula, berikut ini langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mencapai **LARIS JUALAN DI FACEBOOK**, dengan modal gratisan tentunya (karena jika pengen cepet dan punya dana mah silahkan pakai jasa facebook ads saja),

1. Ketahui terlebih dahulu siapa target pasar (target jualan) kita,
2. Add mereka/jadikan mereka teman facebook kita
3. Bangun kedekatan dengan cara mengakrabkan diri dengan mereka melalui like, dan komentari postingan-postingan mereka.
4. Jika akun kita sudah memiliki interaksi yang cukup, belajarlh copywriting/bahasa iklan dipostingan sehingga bisa menarik target pasar kita untuk membeli produk yang kita tawarkan,
5. Jika sudah terjadi klosing, layani dengan semaksimal mungkin, bangun trust yang kuat kepada konsumen kita, sehingga konsumen tersebut akan menjadi konsumen yang loyal kepada kita,
6. Upayakan semaksimal mungkin untuk mendapatkan kontak mereka ( No Handphone, Pin BBM, Id Line, WhatsApp, dan semacamnya ). Ini penting agar kita bisa membangun komunikasi yang real time dan meningkatkan hubungan personal yang lebih dekat lagi sehingga trust yang kita bangun akan lebih cepat terbentuk.
7. Berdoa, sedekah, muliakan dan bahagiakan kedua orang tua serta anak istri, terakhir tawakal hanya pada Allah swt.

## Penutup

Jangan bermental Instan, daripada menghabiskan waktu untuk mencari jalan pintas menuju kesuksesan lebih baik waktunya dipakai untuk action.

*Lakukan apa yang kita tahu  
Lakukan apa yang kita mampu  
Lakukan setahap demi setahap  
Lakukan dari sekarang juga*

Nikmati saja prosesnya, jalani setiap dilematikanya, hadapi setiap rintangan yang hadir, pantang menyerah, fokus pada solusi, dan bersabarlah.

**TERIMA KASIH**



**Wassalamu'alaikumwarohmatullohiwabarokatuh**

# OPTIMASI INSTAGRAM LEVEL SUPER NEWBIE



**Apa yang didapat.?**

- 1. Cara Menambah Follower Tertarget**
- 2. Trik Jadwal Posting Via PC**
- 3. Tips Meningkatkan Engagement**

Sudah 72 Member yang bergabung  
Dari  
Target 100 Member,  
Masih ada sisa slot 28 lagi untuk menggenapkannya menjadi 100 member.

Setelah 100 member tercapa kemungkinan harga akan saya naikan atau justru saya tutup.

Harga Saat ini hanya sebesar

**Rp 50.000 ,-**

**Inbok saja bagi yang BerMinat**